

UNIVERSIDAD PERUANA DE LAS AMÉRICAS

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS



TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

**Gestión de Cuentas por Cobrar y su Incidencia en la
Liquidez de la empresa Inversiones Warrior's S.A.C.**

Años 2015-2016.

PARA OPTAR EL TÍTULO DE CONTADOR PÚBLICO

INTEGRANTES:

GALVAN CARHUAMACA, BERTHA MAGDA

SORIANO SAENZ, FAVIOLA MILAGRITOS

ASESOR:

WILFREDO RIVERA VELITO

LINEA DE INVESTIGACIÓN:

NORMAS ÉTICAS CONTABLES EN EMPRESAS PÚBLICAS Y PRIVADAS

LIMA, 2019

**GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR Y SU INCIDENCIA EN LA
LIQUIDEZ DE LA EMPRESA INVERSIONES WARRIOR'S SAC. AÑOS
2015 – 2016.**

Presentado a la Facultad de Ciencias Empresariales- Escuela Profesional
de Contabilidad y Finanzas, para optar el Título De Contador Público, en
la Universidad Peruana de las Américas.

APROBADO POR:

DRA. GAGO RIOS, ROSARIO SORAYA

Presidente

CPC. GODOY, MARIA DEL ROSARIO

Secretario

CPC. UREÑA LOPEZ, FICHERD FREDY

Vocal

FECHA: 16/02/2017

DEDICATORIA

El presente trabajo se lo dedicamos a Dios por iluminarnos siempre y a nuestros padres, quienes nos brindaron apoyo y ánimos para continuar con optimismo.

AGRADECIMIENTO

Nuestro agradecimiento a los profesores que nos brindaron sus conocimientos y su comprensión en la investigación.

A nuestra alma mater, Universidad Peruana de Las Américas, por acogernos durante estos años y habernos permitido compartir excelentes momentos con el personal docente y compañeros en general.

RESUMEN

En el presente trabajo de investigación, denominado **Gestión de Cuentas por Cobrar y su Incidencia en la Liquidez de la Empresa Inversiones Warrior's S.A.C Año 2015-2016**, se llevó a cabo el análisis de la gestión en la sección de cobranzas al observar un mal manejo en dicho departamento.

Para ello se desarrolló un Manual de Cobranzas, con la finalidad que los trabajadores desarrollen su labor en forma eficiente y correcta, asimismo decisiones asertivas. como capacitación al Personal, que permitirá que el trabajador se beneficie ampliando sus conocimientos, lo que permitirá ejercer sus funciones correctamente. La utilización de Ratios Financieros con el objetivo de mejorar su Gestión y procesos en lo cuentas por cobrar y mejorar la liquidez de la empresa.

Finalmente se logró los objetivos mencionados anteriormente, logrando la satisfacción que la empresa seguirá manejando los procesos para el año 2017 de manera positiva.

Palabras Claves: Gestión, Cuentas por Cobrar, Manual de Cobranzas, Liquidez

ABSTRACT

In the present research work, called "Management of Accounts Receivable and their Incidence in the Liquidity of the Investments Company Warrior's Sac Year 2015-2016", the analysis of the collection management was carried out, as a consequence of a bad management in your collections.

For this reason, the Collection Manual was developed with the objective that workers can develop their work efficiently, as well as assertive decisions. Staff Training, where the worker will benefit from expanding their knowledge and exercise their functions correctly. The use of Financial Ratios with the aim of improving their Management and processes in accounts receivable and improve the liquidity of the company.

Finally, the objectives mentioned above were achieved, with the satisfaction that the company will continue managing the processes for the year 2017.

Keywords: Management, Accounts Receivable, Collection Manual, Liquidity

TABLA DE CONTENIDOS

Carátula	i
Dedicatoria	iii
Agradecimiento	iv
Resumen	v
Abstract	vi
Tabla de Contenidos	vii
Introducción	ix
1.Problema de Investigación	1
1.1 Planteamiento del Problema	1
1.1.1 Problema General	2
1.1.2 Problema Específicos	3
1.2 Casuística	3
2.Marco Teorico	12
2.1 Antecedentes de Investigación	12
2.1.1 Internacionales	12
2.1.2 Nacionales	13
2.2 Base Teórica.....	14
3.Alternativas de Solución	28
Conclusiones	
Recomendaciones	
Referencias	
Apéndice A	
Apéndice B	
Apéndice C	
Apéndice D	
Apéndice E	
Apéndice F	
Apéndice G	

Lista de Tablas

Tabla 1. Ingresos por servicio de montacargas y ventas de mercadería del año 2015.

Tabla 2. Facturas pendientes de cobro a julio del 2015.

Tabla 3. Análisis vertical del activo y pasivo corriente del año 2016.

Tabla 4. Análisis vertical del activo, pasivo no corriente y patrimonio del año 2016.

Tabla 5. Análisis de liquidez, estabilidad y rentabilidad de los años 2014-2015 y 2016.

Lista de Imágenes

Imagen 1. Establecimiento de un manual de políticas y procedimientos

Imagen 2. Establecimiento de un organigrama

Imagen 3. Establecimiento de un perfil de puesto

Imagen 4. Etapas del proceso de capacitación y desarrollo

Imagen 5. Control Interno.

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación comprende sobre la Gestión de las Cuentas por Cobrar y su Incidencia en la Liquidez. Se da a conocer que las sociedades tienen las cuentas por cobrar como una fuente de activos adquiridos, las cuales provienen de las ventas de sus bienes como de sus servicios. Por ello, las empresas, a pesar de que muestran una estabilidad económica, de alguna manera, no cuentan con una liquidez sobresaliente, debido a incidencias que ocurre por un inadecuado manejo de cobro o financiamiento de las empresas.

La investigación tiene como finalidad analizar la problemática de la empresa **INVERSIONES WARRIOR'S S.A.C** sobre la gestión de las cobranzas y las incidencias que involucra en la liquidez sobre sus servicios de alquileres de montacargas. Asimismo, plantearemos alternativas de solución a los problemas que inquietan a la empresa.

La investigación demostrará que las cuentas por cobrar no tienen un adecuado manejo de cobro y las incidencias que origina en su liquidez, debido a ello se busca contar con un mejor manejo en la gestión del cobro y financiamiento para el crecimiento económico empresarial. En el presente trabajo, se planteará soluciones en la gestión de cobro de la organización, redundando en beneficio empresarial como organizacional con referencia al entorno de su personal.

I.- Problema de investigación

1.1. Planteamiento del problema

En el Perú, la mayoría de las compañías son fuentes de desarrollo para nuestra sociedad. Ello implica que tengan un adecuado manejo de sus procedimientos, debido a que se desarrollarán continuos cambios en el ámbito económico. En consecuencia, se sumará obligaciones que motiven a las empresas a tomar decisiones positivas para mejorar su desarrollo económico y que no afecte la liquidez, de manera que pueda cumplir con todas sus obligaciones y el pago oportuno de todo tipo de impuesto exigidos por ley.

Por ello, el cobrar dichas cuentas se interpreta como un derecho exigible que tiene la empresa por bienes o servicios prestados a terceros, otorgando créditos el cual representará beneficios futuros, incluido el que se le otorga al cliente con un plazo determinado.

Debido a este procedimiento las cobranzas son de vital importancia para la organización; por tal motivo, debe actuarse meticulosamente con dicha rubro empresarial. Si bien la principal fuente de ingreso de la empresa son los servicios de alquiler de maquinaria pesada (montacargas), también se necesita que la empresa cumpla y cuente con una adecuada política de cobranza, ya que con ello se busca otorgar créditos a los clientes en un determinado plazo, a objeto que pueda cumplir eficientemente las obligaciones pendientes que tiene como INVERSIONES WARRIOR'S SAC, de esta manera evitar que su liquidez se convierta en negativa, por el contrario en un corto plazo pueda tener una liquidez sobresaliente.

La liquidez de una empresa representa la agilidad que esta tiene para convertir los activos en dinero de manera inmediata, pero evitando que pierda su valor. Por

ello, es fácil convertir un activo en dinero, generando mayor liquidez. Este panorama es un indicador financiero importante sobre el cual la empresa se mide, dependiendo del grado que cuente la empresa, se juzgará la capacidad de cumplimiento con la obligación a corto plazo además de determinar tal riesgo por solvencia en condiciones de crisis que presentará la empresa.

Es necesario conocer la liquidez de la empresa analizando que sea fuente de inversión y observar las ventas a créditos que sea beneficiosa económicamente en todo aspecto, pero es menester indicar que de igual manera origina riesgos al momento del cobro. Es necesario tener una política de cobranza adecuada, y que no presente un desorden e incumplimiento en los cobros a los clientes generando así dificultades en el pago de sus obligaciones sea corto y largo plazo en la compañía.

De igual forma, se busca que la organización cuente con una política de cobranza adecuada, para evitar que se presente incumplimiento en los plazos ya acordados con los clientes, evitando que se genere adeudo con otras obligaciones. No tomar medidas financieras para cubrir aquellos cobros que no se realizaron afecta finalmente en la liquidez.

Además de tener el buen control interno conlleva que la empresa tenga una planeación de la organización en la que se refiere a deberes y responsabilidades del personal y del sistema de información financiera. Esta figura proyectará a la organización a tener un mejor orden de cobranzas y el personal administrativo contará con un plan en el cual estarán catalogadas las funciones, plazos y medidas que se usarán en el pago de las cobranzas. También, un control interno brindará un mejor desarrollo en la información financiera, dando como resultados que las cobranzas estén al día en los plazos establecidos.

Problema general:

¿De qué manera la gestión de cuentas por cobrar incide en la liquidez en la empresa INVERSIONES WARRIOR´S S.A.C?

Problema específico:

¿Influye positivamente la política de cobranza en la liquidez de la empresa INVERSIONES WARRIOR´S S.A.C?

1.2. Casuística

INVERSIONES WARRIOR`S S.A.C. es una empresa peruana que cuenta con gran trayectoria, además de ser calificada de manera positiva en brindar el mejor servicio en arrendamiento de grúas telescópicas, montacargas, camiones pluma así como un amplio asesoramiento en maniobras para el mejor funcionamiento de maquinarias en zonas restringidas e inaccesibles. Cuenta con avanzada tecnología ofreciendo un buen trabajo, cubriendo todas las necesidades de la clientela y manteniendo un compromiso directo, haciéndoles obtener la mejor oferta del mercado.

Brindan confianza y garantía en cada una de las operaciones, así como las maniobras de grúas y montacargas, para esto cuenta con una estrategia de seguridad de primera calidad, desarrollando estudios del trabajo seguro para cada servicio o manejo a realizar. Además cuenta como garantía un equipo humano altamente capacitado y certificado según lo indicado por normas internacionales. De igual forma, a través de una flota de máquinas y equipamiento certificado, los cuales desarrollan control técnico y evaluación permanente a fin de obtener mayores y mejores resultados en sus diferentes especialidades.

INVERSIONES WARRIOR`S S.A.C. cuenta con una gran variedad de grúas debidamente certificadas, así como el servicio mecánico preventivo y de reparación con los mejores especialistas en hidráulica, mecánica, y electrónica los mismos que utilizan repuestos de primera calidad, permitiendo que se tenga unidades operativas para brindar un buen servicio.

Asimismo en los últimos años, y con el desarrollo ascendente en el rubro de construcción, la empresa ha brindado nuevos servicios de colocación y alquiler en diversos campamentos mineros a nivel nacional, entre las principales atenciones que ofrece tiene:

- Alquiler camión grúas
- Alquiler de grúas pluma
- Montacargas

Misión

INVERSIONES WARRIOR`S S.A.C. tiene como misión ser el aliado logístico de sus clientes con el servicio de montacargas. Resolver todo tipo de requerimiento, gracias a un equipo técnico y profesional altamente capacitado para responder a cualquier necesidad operativa.

Visión

INVERSIONES WARRIOR`S S.A.C. trabaja para ser la empresa de mayor responsabilidad en el servicios logísticos de montacargas en el Perú, donde todo usuario obtenga soluciones favorables a sus necesidades optimizando la calidad de sus servicios constantemente. Por este motivo, nos preocupamos por la capacitación

de nuestros colaboradores y el incremento de la flota, para así alcanzar nuevos horizontes y metas de crecimiento con una política de calidad total.

Gestion las Cuentas Por Cobrar

Es la variable más importante que tiene cada empresa para desarrollar el fondo económico; dependiendo de la eficacia con la que se administre dicha cartera, el fondo económico y la liquidez de la empresa influye de manera decisiva en la mejora o deterioro de una organización; además de ello, brindará el beneficio que conlleve los recursos de la empresa.

El contar con una gran demanda de bienes recolectados en cartera, implica que la compañía, no podrá ejecutar o saldar aspectos pendientes a su distribuidor, la cual generará trabajar con una financiación externa, lo que produce un inasequible costo financiero. Ante este aspecto, es necesario indicar que el tratamiento en cartera debe ser acorde con las cuentas por cobrar, así la política de clientes muestra a ser favorable; otra alternativa es también el manejo igual que la de los proveedores. En el trabajo de investigación, se mostrará cuáles son las deficiencias encontradas y cuáles tienen un efecto directo en la liquidez.

Evaluación de la cartera actual

Todas las empresas se mantienen de las ventas o servicios que ofrecen, captar clientes y sobre todo saber retenerlos es una prioridad, pues, tener una cartera de clientes es una necesidad imprescindible. Sin embargo, las empresas no pueden dedicarse solo a captar usuarios, también deben enfocarse en gestionar y mantener los que tienen; pues, en tiempos de recesión o aumento de la competencia, es difícil captar nuevos clientes, por lo que si no se mantiene una gestión activa, se incurre en problemas de liquidez. **INVERSIONES WARRIOR`S S.A.C.**, empresa materia de

nuestro estudio, presenta justamente problemas de liquidez como consecuencia de no gestionar adecuadamente su cartera.

La empresa **INVERSIONES WARRIOR`S S.A.C.** mantiene ingresos de venta de accesorios y los servicios de mantenimientos. En la tabla siguiente, se presentan los ingresos percibidos en el año 2015.

Tabla 1
INGRESOS POR SERVICIO DE MONTACARGA Y VENTA DE MERCADERIA DEL
AÑO 2015

Ingresos 2015		
Ventas	225.580,53	12,49%
Servicios	1.580.732,16	87,51%
Total	1.806.312,69	100,00%

Según la información consignada en la tabla 1, las ventas representan solo el 13% del total de los ingresos. El servicio de alquiler de grúas y montacargas representa casi el 88% del total de ingresos del periodo. Por tal, el resultado muestra que **INVERSIONES WARRIOR`S S.A.C** debe laborar eficientemente su política de ventas y evitar problemas de carácter moroso.

Para la empresa, las ventas a crédito representan un porcentaje considerable del total de las mismas. Esto obedece a una política de crecimiento en el mercado y

generar nuevos clientes para alcanzar metas proyectadas. Sin embargo, las exigencias en cuanto al control en la cuentas por cobrar están mal enfocados generando una deficiencia, ya que no existen procedimientos escritos sobre el manejo de esta partida; en consecuencia, la empresa tiene problemas para mantener la cartera de crédito, debido a que los procedimientos se realizan de manera empírica.

Los mecanismos de recuperación de la cuenta por cobrar que se llevan a cabo en la empresa con las facturas de crédito se realizan otorgando plazos de 30 a 60 días. Se pudo confirmar que no se lleva un control adecuado de vencimiento de las mismas, lo que dificulta de sobremanera controlar el cobro a clientes cuya deuda está por vencer o totalmente vencidas de acuerdo al crédito otorgado. Además de ello, se verificó que la empresa no emite el cobro de intereses moratorios para aquellos clientes que no cumplen con el plazo establecido de pago, lo que podría significar un ingreso adicional para gastos administrativos por dicha demora de acuerdo al costo de financiación concedido.

La empresa no cuenta con políticas administrativas claramente definidas sobre recuperación económica (cobros) estas se realizan en base a voluntad y empirismo, por lo tanto, al no encontrarse debidamente formalizadas, genera que dichas actividades relacionadas al manejo de la cobranza se encuentren sin el control correcto-adequado y por consiguiente carente de efectividad y seriedad, ocasionando que no se genere la liquidez suficiente para el pago de las obligaciones financieras.

Asimismo, en el saldo pendiente al final del mes de julio del 2015, aún quedan pendientes varias facturas, tal como se detalla a continuación:

Tabla 2

FACTURAS PENDIENTES DE COBRO A JULIO DEL 2015

Nº FACTURA	CLIENTES	FECHA EMISION	DIAS CREDITO	VALOR DE FACTURA
FC00127	Fianza	23-mar	60	15.600,00
FC00138	TechNet	25-mar	30	11.300,00
FC00149	Cerro Verde	1-abr	60	17.560,00
FC00230	Basf	6-abr	30	12.600,00
FC00231	Caneco	7-abr	30	15.600,00
FC00340	Creativa	8-abr	30	12.650,00
FC00343	Creativa	10-abr	30	16.856,00
FC00437	Caneco	13-abr	30	6.500,00
FC00439	Técnicas metálicas	14-abr	30	17.860,00
FC00446	Monta Ungir	19-abr	30	13.560,00
FC00449	Basf	21-abr	60	14.560,00
FC00451	Dock SA	22-abr	30	12.500,00
FC00459	Electromecánica S.A.	27-abr	30	8.500,00
FC00469	Baxter S.A.	8-may	30	9.850,00
FC00479	Estructuras Metálicas SA	19-may	60	11.450,00
FC00783	Cimientos Andinos SA	20-may	30	6.590,00
FC00789	Volmachine	31-may	60	6.000,00
FC00795	Clíper SA	11-jun	30	4.500,00
			Total	214.036,00

En el cuadro se observa que no han sido cobrados dichas facturas durante el periodo de enero a julio, así mismo, verificándose que no hay un adecuado control por el personal encargado, esto repercute en los ingresos y por ello se vería obligada a endeudarse para pagar las obligaciones.

La Empresa **INVERSIONES WARRIOR`S S.A.C.**, debido a la informalidad en que se basa la evaluación de otorgamientos de créditos descrito anteriormente se

observa desbalance sumándose esto a la falta de capacitación humana, lo que motivó a la organización por lo más fácil, una alta rotación de personal en el área, ante ello los gerentes optan por una posición de más trabajo, eficiencia así como eficacia, sin embargo, no capacitan a sus colaboradores con los instrumentos necesarios a fin de obtener positivismo frente a circunstancias que se puedan presentar. Pero es el caso que, no brindan una preparación adecuada al personal responsable a objeto que tenga conocimiento como funcionar en su trabajo y de esta manera evitar que cometan errores y confusiones posteriores, incluyendo también que el propietario o gerente tenga los mismos conocimientos que se realiza en dicho sistema, demostrando que él mismo está capacitado para poder instruir y dirigir con fundamento.

Esto ocurre generalmente porque no se tiene un enfoque gerencial para tomar en cuenta la importancia de la capacitación, es de suma importancia sostener al personal capacitado de manera que puedan asentarse y trabajar en equipo.

Si bien es el gerente quien sostiene una vigilancia en la labor que se llevan en el área de cobranza, no están incluido en el “Manual de Organización y Funciones”, no marca las pautas que garantizaran igualdad para resolver situaciones específicas y particulares con relación a los créditos, haciendo que estos controles en la mayoría de los casos sea inútil, sumados en conjunto crean problemas de incobrabilidad, aumentando la falta de liquidez, sumando a la falta de cumplimiento en la amortización a los proveedores, acreedores, personal, bancos, los impuestos, entre otros incrementa los obstáculos en la ejecución y funcionamiento de la organización.

La información de requerimiento es necesario e importante, ya que se desarrolla gracias al uso de los sistemas, a través de una coordinación de cada uno de los procesos que tiene **INVERSIONES WARRIOR`S S.A.C.**, aunque la información

fluye día a día, esta no se realiza de manera adecuada, no genera aquella indicación que puede apoyar las distintas obligaciones que se llevan a cabo en el buen funcionamiento del negocio.

Se indagó que las asignaciones que se llevaron a cabo en cada sección no fueron compartidas ni difundidas, por ello no se llegó a lograr las metas establecidas, el cual al carecer de esto, la estructura no es clara ni entendible, por lo cual no ayudan a la gerencia a realizar una evaluación completa y total de sus propias tareas.

Una oportuna misiva, es decir, la comunicación garantizará el éxito de la compañía. Y si bien no lo certifica, ayudará en gran medida. Por ello la coordinación es pieza fundamental dentro del funcionamiento interno y externo de la organización, es posible que existan varias decisiones a nivel corporativo que no dependerá solo de la comunicación, pero es un enlace perfecto.

Como consecuencia los resultados y explicaciones recibidas por las áreas comprometidas, se determinó en lo siguiente:

- a) No cuenta con un manual de política y procedimientos relacionados con el manejo de la cartera de clientes.
- b) Los procedimientos por los cuales se rige actualmente el área de créditos, no se encuentran formalizados ni escritos.
- c) La empresa no cuenta con cursos de capacitación que garanticen que los empleados tengan las herramientas necesarias para la correcta realización de su trabajo.
- d) Los controles ejecutados por parte de la gerencia no se realiza de manera coherente y programada, debido a que las políticas de crédito no están contenidas en un “Manual de Organización y Funciones”,

- e) La información que se genera como resultado de las funciones en cada departamento, no son compartidas y menos difundidas entre las áreas involucradas.

II.- Marco teórico

2.1. Antecedentes de investigación

2.1.1. Cuentas por Cobrar

Tirado Torres, (2015), Las políticas de crédito y cobranzas y su incidencia en la liquidez en la fábrica de calzado Fadicalza (Tesis de pregrado), Universidad Técnica de Ambato, Ecuador. En su trabajo demuestra que una política de crédito y cobranza realmente afecta la empresa no solamente como un punto organizativo, sino también financiero. Por ello Fadicalza tiene un enfoque en la cual se proyecta para el futuro intentando corregir aquellos errores que se presentaron tanto administrativo y financiero, asimismo desarrollarán un manual de Políticas de crédito y cobranzas que le permitirá estructurar los problemas de liquidez que poseen.

Por otro lado, Pérez Pinedo (2015), Evaluación del Proceso de crédito y su impacto en la liquidez en la empresa Juan Pablo Mori E.I.R.L (Tesis de Pregrado), Universidad Nacional de San Martín, Tarapoto. En el presente trabajo se demostrará el tratamiento de crédito y la colisión en la liquidez, la cual describieron y analizaron las causas, por ello identificaron que en la organización no desarrollaron adecuadamente los procesos de crédito, la capacidad del personal encargado, el no alcanzar las ventas, además de otorgar créditos sin previo análisis de la amplitud de pago y déficit que posee la entidad. Ello desarrolló un costo alto de pérdida en las cuentas por cobrar. La postura de “JUAN PABLO MORI E.I.R.L.” con referencia a su política y procedimientos de otorgamiento de créditos a 25 empresas del sector público dio como resultado una cartera morosa.

Castro Miranda, en Política de cobranza y su efecto en el reconocimiento y medición de ingresos según NIC 18, ingresos ordinarios, en la empresa de Transportes y

Servicios Generales Joselito S.A.C. (2015), muestra cómo el desarrollar la política de cobranza influye en el reconocimiento de los ingresos de la empresa de Transportes y Servicios Generales Joselito S.A.C., y a la vez de implementar políticas de cobranzas idóneas para lograr una mejor gestión de recaudación, y minimizar riesgos de morosidad, la cual da origen al cliente de alargar sus plazos de crédito.

2.1.2. Liquidez

Según Loyola Ibáñez (2016), en Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de las empresas comercializadoras de agroquímicos, muestra la atractiva demanda que tiene las empresas agroquímicos en Trujillo. Esto debido al incremento de la actividad agrícola. La empresa Agropecuaria Chimú S.R.L atraviesa una situación financiera desfavorable a causas de diversos factores, falta de supervisión en el área, deficiente disposición de las cuentas por cobrar. Por ello, busca minimizar riesgos financieros y tomar decisiones oportunas y adecuadas. La acertada toma de decisiones es esencial para la estabilidad de la empresa, se conoce que los altos niveles de cobranzas inciden negativamente en la liquidez, esto indica que la empresa no recupera sus cobranzas y se expone a riesgos de morosidad.

Es importante mencionar los planteamiento que hace Aguila Pinedo en Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa contratista corporación Petrolera S.A.C (2013), señala que su gestión de cobranza incidió en que la liquidez de la Corporación Petrolera S.A.C., analizará tema de política de crédito y política de cobranza, por lo que las cuentas de cobro es un crédito que la entidad otorga a sus clientes, es importante que progrese y mejore sus sistemas de cobros, la demora excesiva de ellos afecta la liquidez; por ello, es integral las proyecciones financieras y presupuestales que todo tipo de negocio tenga la disposición para generar un flujo de

efectivo, los créditos presentan beneficios pero también provocan riesgos, es a causa de ello que se necesite una efectiva política de crédito y cobranza.

2.2. Bases Teóricas

2.2.1. Cuentas por cobrar

Gloria Chambi Zambrana denomina a las cobranzas como el derecho que tienen las organizaciones sobre otras personas, ya sean naturales y/o jurídicas (clientes), las cuales tienen facturas pendientes de cobro a un determinado plazo.

Por otro lado, Julián Pérez Porto y María Merino indican que se registran el aumento de venta de mercaderías y/o servicios. Por ende, las cuentas por cobrar les dan derecho a las organizaciones de exigir el pago de las deudas documentadas, es decir, es un lucro a futuro.

Redondo señala que comprende los créditos a beneficio de la compañía, oferta de mercaderías y/o prestación de servicios donde se entregan comprobantes de pago.

Finalmente, Meigs considera que el activo financiero representa la mayor relevancia en muchas compañías, entre ellas las comerciales; que tienen activos líquidos con la facilidad de cambiarlo en dinero en un plazo de 30 a 60 días.

Características

Conforme Chambi Zambrano son las siguientes:

1. Se constituyen por medio de dos niveles del activo, la cual es por medio de la plantilla del balance general y otra por cuentas específicas.
2. Sus saldos se originan debido a que dichas operaciones haya sido devengadas durante las actividades de la empresa (Venta de mercaderías al crédito).

Es importante mencionar a Chillida, indica que uno de los aspectos que tienen las cuentas es el hecho del cobro, sea por un bien o del servicio, de modo que se pueda conceder a los clientes un periodo de cancelación una vez entregado.

No obstante, estas situaciones deben ser tratadas con cuidado ya que puede originar una variación en las ventas a crédito que se encontraría pendientes, la cual originarían riesgos, por ende generarían gastos de cobranzas e intereses, además de cuentas incobrables por insolvencia del cliente.

Clasificación

Cuentas por Cobrar Clientes: son las deudas pendientes que tienen los clientes hacia la empresa, que se adquirieron mediante un bien o servicio.

Cuentas por Cobrar Funcionarios y Empleados: Son deudas que los funcionarios y empleados deben a la organización por ofertas a crédito, anticipos a sueldos, financiaciones personales, etc.

Otras Cuentas por Cobrar: Se refieren a toda cobranza de terceras personas o entidades.

Cuentas por cobrar comerciales.- Representan derechos a otras personas (naturales y/o jurídicas), solamente por la oferta de mercaderías (futuras compras).

Otras cuentas por cobrar.- Representan derechos sobre terceros, tales como: Cuentas del personal, arrendamiento, Comisiones, Intereses por cobrar, etc.

Cuentas incobrables.- Representan derechos perdidos sobre terceras personas. Es decir un crédito que nunca se recuperará por ejemplo: letras incobrables, Documentos incobrables, etc.

Documentos

- El Pagaré: Título de crédito, contiene la promesa pura y simple de pagar
- Letra de Cambio: Documento mercantil por el que una persona ordena a otra, el pago de un determinado monto y fecha.
- Factura: Comprobante que se entrega por la compra-venta de bienes y servicios, es un documento fiscal por la cual se realizó, a su vez se pagaron y/o cobraron los impuestos (IGV). En la factura se detalla el concepto y el valor del producto o prestación de servicios. La factura puede ser al contado o crédito. Además es un documento probatorio de una transacción comercial y que se constituye en sí mismo como un Título Valor.

Clases de Factura:

- Factura de Plaza o factura Extendida, quiere decir cuando se realiza la oferta en el mismo lugar o en diferentes lugares, también puede ser una factura manual o electrónica. Según el carácter impositivo y legal, se considera la factura completa cuando se cumplen todos los requisitos legales.
- Factura Simplificada, se usa para pequeños montos de venta, no es necesario reconocer al receptor, se puede encontrar facturas comerciales para reconocer su condición de exportación de los bienes.

Ventajas de la Factura Electrónica:

- Ahorro por aminoración de papel y bajos costos de entrega física del documento.
- Rapidez en su envío y ejecución de desarrollo.
- Reducción de equivocación propia de una realización manual.

Romano Aparicio, indica que el confirming son remesas de pago a proveedores que se da de una entidad financiera, por parte de una sociedad, procediendo al pago y transferencia de los importes en vencimiento de los proveedores.

Mientras que Covarrubias, señala que es un servicio que ofrece una entidad financiera con tal de facilitar a sus clientes la gestión pago de sus compras.

Romano Aparicio, menciona que el factoring es la ejecución de financiación en la cual se realiza la entrega de cobros por causa de la venta de mercaderías y prestación de servicios de la función mercantil de la compañía.

Las partes que intervienen en esta operación son las siguientes:

- CLIENTE: Organización que da los derechos de cobranza al factor.
- FACTOR: Institución cesionaria de créditos, es decir; financia los servicios de factoring.
- DEUDOR: Persona obligada al pago de sus consumos, a manera de haber comprado bienes o servicios abastecidos por el usuario.

Gestión

Según Leyton (2013), es la clave principal en las compañías ya que genera un impacto en sus dimensiones de rendimiento, liquidez y riesgo en el financiamiento.

Igualmente consideramos la administración de cuentas como una herramienta principal el optimizar el capital de trabajo.

Por otro lado, José Mipaz (2013) señala la representación que se viene realizando el cobro y que tan efectivo es porque de nada serviría vender al crédito si no se ha conseguido el cobro de la venta por completo.

Administración

Son la toma de decisiones en una entidad, sobre sus políticas generales de crédito, cobranza y evaluación de cada solicitante de crédito.

Políticas

Para Álvarez (2001), “Una política es la guía clara hacia donde deben encaminarse y alinearse para la toma de decisión de las actividades de una misma”. Toda política dentro de una empresa influye positivamente en evitar retrasos, errores, así mismo la pérdida de tiempo durante la ejecución de actividades.

Así mismo, Reyes (2002), define “los patrones generales como finalidad de orientar la acción, dejándoles a los de mayor rango más campo para las decisiones que les corresponden tomar”.

En relación, Coopers y Lybrand (2002) definen “las políticas son criterios que tiene la administración y establecimiento del control”.

2.2.2 Liquidez

Según Paulo Nunes (2015), la liquidez pertenece al activo, por tal, mide su capacidad para ser cambiado en monedas, por ende se podrá utilizar como medio de cambio en negociación.

Liquidez en Analice Financiera, evalúa su potencial de una institución al ejecutar sus obligaciones en un menor plazo, esencia paga a sus acreedores en los plazos determinados. Para ello es obligatorio que los pasivos (deudas) con vencimiento de corto plazo se encuentren con resguardado por activos cambiable, es decir, por activos de liquides alto.

La liquidez pertenece al grupo de los activos, que a su vez son convertidos en efectivo, eso sin perder su precio. Por concepto, el efectivo es el activo con gran solvencia, asimismo los depósitos en banca.

Riesgo de Liquidez

En el diario Gestión (2012) El riesgo de liquidez es la insuficiencia de disponer el efectivo y/o activos necesarios frente a sus deudas ya sea a corto, mediano o largo plazo. La ventaja de este significado es que la incapacidad que tiene la empresa no involucra que sea insolvente, aun puede hacer frente a sus obligaciones. La empresa dice es un problema temporal que irá pasando poco a poco, pero corre el riesgo de que dure buen tiempo o quiebre.

Hay ocasiones que este concepto incrementa la noción del “costo adicional y pérdidas” la cual genera pagar altas tasas de interés o en caso vender activos a un costo bajo, es decir, la empresa tendría costos altos o pérdidas por ello.

La manera de evitar encontrarse en ese estado se presentará de dos maneras:

- Activos: No contar con activos líquidos, la empresa ve en la necesidad de coger sus activos en largo plazo, ya sea en caso de situaciones debidamente extremadas
- Pasivos: Teniendo vencimiento de obligaciones a corto plazo y no contar con fuentes de financiamiento, la empresa se encontraría en bajo presión

No hay dificultad de comprender que en la realidad, rara vez ocurre uno de los dos conceptos mencionados. Por ello es de vital importancia analizarlos en conjunto. Esto se puede expresar como “riesgo estructural de balance”, la cual engloba al activo y pasivo de tal manera que es un componente esencial. Esto desarrolla la oportunidad

de una pérdida económica por causa a la escasez de fondos que impediría avanzar con las obligaciones pactadas.

Es importante tener en claro que la liquidez es coyuntural y la insolvencia es estructural. Por lo tanto, los problemas de liquidez se resuelven generalmente a través de la venta de inversiones de crédito que aporte efectivo rápidamente.

De Lara (2009) manifiesta que "son pérdidas que una organización sufriría al solicitar financiamiento para sus activos a un costo posiblemente inaceptable... El riesgo de liquidez se refiere también a la imposibilidad de transformar en efectivo un activo o portafolios" (p .16)

Importancia

La falta de liquidez genera atraso en el cumplimiento de los compromisos, además aumento de intereses y mora, embargos y hasta el cierre del negocio. En el ámbito público, esta falta trae consecuencias fiscales y políticas negativas como la imposibilidad de acceder a un financiamiento de programas y proyectos, considerando también elevados costos en multas e intereses para una nación, con el consiguiente costo político.

El contar con buenos activos garantiza la tranquilidad de una sólida solvencia económica, lo que permite adquirir nuevos compromisos para alcanzar el desarrollo esperado. La liquidez personal, empresarial y pública, es considerada como la carta de presentación para cualquier operación financiera.

Gestión

Las empresas y bancos realizan esta actividad para poder disminuir los niveles necesarios sin comprometer la capacidad que tienen de pago y en utilizar el dinero disponible, resultante de este proceso, para cualquier otra actividad más rentable.

Ratios

Los ratios financieros o índices financieros, son razones que nos permiten considerar los aspectos favorables y desfavorables de la situación tanto económica y financiera de una empresa.

Ratio de Liquidez Corriente: Muestra el porcentaje de deuda a corto plazo que serán cubiertas por el activo que se transformará en dinero según corresponda el vencimiento de las mismas.

$$\text{Ratio de Liquidez Corriente} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Ratio de Liquidez Severa o Prueba Ácida: Excluye a las existencias debido que no proyecta el pago de las deudas sino su objetivo son las ventas.

$$\text{Prueba Ácida} = \frac{\text{Activo corriente} - \text{Existencias} - \text{Gastos Pag x antic}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Ratio de liquidez absoluta o Ratio de efectividad o Prueba superácida:
Considera solamente el efectivo, que es utilizado para pagar las deudas, no toma en cuenta las cuentas por cobrar (clientes), dado que es el dinero que todavía no ha ingresado a la empresa.

$$\text{Liquidez Absoluta} = \frac{\text{Efectivo y Equivalente de Efectivo}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Capital de Trabajo: Diferencia del activo corriente menos el pasivo corriente

$$\text{Capital de Trabajo} = \text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}$$

Informativo Caballero Bustamante (2010) Calculan la disponibilidad de recursos líquidos para afrontar las obligaciones de corto plazo. Los ratios de liquidez son:

Liquidez: Corriente o General, es el ratio más conocido en este aspecto. Es la capacidad de un activo para convertirse en dinero. El activo corriente (o de corto plazo) está formado por los activos más líquidos (caja y bancos, cuentas por cobrar comerciales, valores de fácil negociación y existencias), en comparación al pasivo corriente, que revela la capacidad de la firma para cumplir con sus obligaciones inmediatas.

Se clasifica de la siguiente manera:

Mayor que 1 : activo corriente es superior que el pasivo corriente, es decir, cuenta con una cantidad de recursos líquidos como para pagar todas sus deudas de corto plazo.

Menor que 1: las deudas sobrepasan las disponibilidades de pago, y por lo tanto tiene problemas de liquidez, pues es insuficiente para afrontar sus compromisos con los demás.

$$\text{Ratio de Liquidez Corriente} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Prueba Ácida: Se evalúa la liquidez, considera únicamente las partidas más líquidas del activo corriente (caja y bancos, cuentas por cobrar comerciales y valores de fácil negociación), dejando de lado las menos líquidas.

$$\text{Prueba Ácida} = \frac{\text{Activo corriente} - \text{Existencias} - \text{Gastos Pag x antic}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Liquidez Absoluta: Ratio de efectividad o Prueba superácida, es un índice que junto con el índice de solvencia o el índice de prueba ácida entre otros, son idóneos para ayudarnos a poder medir la liquidez de la empresa en estudio, considera únicamente los activos contenidos en cajas y bancos, así como los valores negociables que es el dinero utilizado para pagar las deudas.

El resultado indicará el número de veces que, con el activo circulante se puede hacer frente a mi pasivo circulante. Lo ideal sería que la empresa obtenga un índice de 0.5 para afrontar sus obligaciones de pago en un periodo no mayor a un año.

Si fuese menor a 0.5, indicará que la empresa no puede hacer frente a sus obligaciones de pago a corto plazo.

$$\text{Liquidez Absoluta} = \frac{\text{Efectivo y Equivalente de Efectivo}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Capital de Trabajo: Es un saldo monetario, equivalente a la diferencia entre el Activo Corriente y el Pasivo Corriente.

$$\text{Capital de Trabajo} = \text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}$$

Ratio de Estabilidad

$$\text{Apalancamiento} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$$

Ratios de Rentabilidad

Informativo Caballero Bustamante (2010) Se mide por la ganancia generada con una determinada variable, por ejemplo, el patrimonio, las ventas, los activos, el capital social, etc.

Margen Bruto.- Cuantifica el aporte de las ventas netas, pero no sobre la utilidad neta, sino sobre la bruta (Ventas Netas – Costo de Ventas) aquí se evalúa la capacidad de las ventas para generar utilidad bruta.

La empresa al tener un margen elevado podrá cubrir los costos operativos, establecer precio de venta y obtener utilidad neta.

$$\text{Margen Bruto} = \frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas Netas}}$$

Utilidad Operativa

$$\text{Utilidad Operativa} = \frac{\text{Utilidad Operativa}}{\text{Ventas Netas}}$$

Rentabilidad de las Ventas Netas.- Mide qué porcentaje de cada sol vendido se convierte en ganancia. Siendo cada sol vendido es un sol de utilidad.

$$\text{Rentabilidad de las Ventas Netas} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}}$$

Unidad de inteligencia Financiera (UIF)

Origen

Ley N.º 25246 tema Encubrimiento y Lavado de activos de origen delictivo, sancionada por el Congreso del Perú el 13/04/2000 y promulgada por el Ejecutivo el 05/05 del mismo año (Decreto 370/00), se da conocer un plano de prevención de la Unidad de Información Financiera (UIF), delegando la elaboración de análisis, tratamiento y transmisión de información a efectos de contrarrestar el acto de lavado de los activos

Ley N.º 26268 sobre Asociaciones ilícitas Terroristas y Financiación del Terremoto, se basa en el análisis de operaciones sospechosas de financiamiento del terrorismo.

La UIF funciona con autonomía y con el abastecimiento de sus propios recursos financieros en jurisdicción del Ministerio de Justicia y Derechos Humanos de la Nación. (Artículo 5º de la Ley N.º 25246).

La UIF en el diario oficial El Peruano

El sábado 26/11/2016 se publicó en el Diario Oficial “El Peruano” el D.L. emitido por el Poder Ejecutivo que refuerza las condiciones con la finalidad de prevenir, detectar y sancionar el delito de lavado de activos y terrorismo en nuestro país.

UIF es una entidad adscrita a la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS) se encargará de aceptar aquellos reportes de operaciones sospechosas que llegan desde bancos, notarías e inmobiliarias. Luego se realiza un análisis de la información y envía un informe al Ministerio Público. Su labor es de vital importancia en la lucha

contra el lavado de activos, una modalidad criminal propia del narcotráfico, la corrupción, la tala ilegal y el contrabando.

Con la publicación de esta norma, la UIF podrá solicitar al juez penal el levantamiento del secreto bancario y la reserva tributaria, solicitud que debe ser resuelta por la autoridad judicial competente en un lapso de 48 horas.

Si el juez rechaza la solicitud, procede el recurso de apelación, así mismo, se tramite y resuelve en el mismo plazo. Además, las entidades del sistema financiero y administración tributaria deben remitir a la UIF la información que se ha solicitado en los 30 días hábiles tras la emisión de la orden judicial.

La ley incorpora bajo supervisión de la UIF a diversas entidades y personas sean naturales como jurídicas.

El decreto —que fue aprobado en el marco de las facultades legislativas que le otorgo el Congreso de la República al Poder Ejecutivo— precisa que quedan bajo la supervisión de la UIF (en materia de prevención de lavado de activos y financiamiento de terrorismo) toda aquella institución que influye en un mal manejo de los activos sea notarias, cooperativas, agencias, minería, hospedaje, inmobiliarias, juegos de azar entre otros.

La norma también precisa que son organismos supervisores en la materia:

- La Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras Privadas de Fondo de Pensiones (SBS)
- La Superintendencia del Mercado de Valores (SMV)
- La Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (Sunat)
- Los ministerios de Comercio Exterior y Transportes

- La Agencia Peruana de Cooperación Internacional (ACPI)
- El Consejo de Supervigilancia de Fundaciones
- La Superintendencia Nacional de Control de Servicios de Seguridad, Armas, Municiones y Explosivos de Uso Civil (Sucamec)
- Los colegios de abogados y de contadores públicos
- Todo organismo o institución pública o privada que sea designada como tal por la UIF.

SBS

Es la entidad encargada de regular y supervisar el Sistema Financiero, seguro y Sistema Privado de Pensiones, de la misma manera para prevenir y poder detectar irregularidades como el lavado de activos y financiamiento por terrorismo. Desarrolla como objetivo primordial el de velar los intereses de los depositantes, asegurados y afiliados al SPP.

También es una institución de derecho público, por la cual es reconocida por la Constitución Política del Perú. Sus objetivos, funciones y atribuciones están establecidos en la Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (Ley 26702).

SBS norma el control de cuentas por cobrar y pagar a reaseguradores y coaseguradores

Según la Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras Privadas de Fondos de Pensiones pública, indica que las normas para el control de cuentas por cobrar y pagar a reaseguradores y coaseguradores, las mismas que serán de aplicación para las empresas de seguro

III.- Alternativa de Solución

En el presente capítulo, se dará solución a la problemática presentada en la casuística propuesta.

Como consecuencia de los resultados y las explicaciones recibidas, se determinó lo siguiente:

- a) Inversiones Warrior's no ha desarrollado con un manual de política y procedimientos relacionados a la cartera de clientes.
- b) Los procedimientos por las cuales se rige actualmente el área de créditos, no se encuentran formalizados ni se encuentran escritos.
- c) La empresa no cuenta con cursos de capacitación que garanticen que los empleados tengan las herramientas necesarias para la correcta realización de su trabajo.
- d) Los controles ejecutados por parte de la gerencia no se realiza de manera coherente y programada, porque las políticas de crédito no están incluidas al "Manual de Organización y Funciones".
- e) La información que se genera sobre los resultados de las funciones que se han llevado a cabo en cada departamento, no son compartidas y difundidas entre las áreas involucradas.

ESTABLECIMIENTO DE UN MANUAL DE POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS

Las empresas para que realicen un proceso deben diseñar y añadir actividades, por ende, tienen que trazar fases integrales de procedimiento, las cuales generan información eficaz e indispensable, creando medidas de seguridad, control y autocontrol.

Por ello, es importante contar con un Manual de políticas y procedimientos en donde se deberán concentrar de forma sistemática una serie de elementos administrativos que conlleva inspeccionar y a canalizar el comportamiento de cada miembro de la organización, uniendo los criterios, desempeño para así cumplir con los objetivos trazados.

Estas deben incluir estatutos que son reglamentarios y administrativos de las que se han ido creando en el transcurso del tiempo.

Estos Manuales Administrativos serán la guía práctica, por lo tanto se empleará como herramienta de apoyo para la compañía y a la vez la comunicación, el cual tendrá información debidamente ordenada, con el fin de crear normas, objetivos, procedimiento y políticas de la organización.

La ventaja de tener manuales dentro de una empresa es que facilitan a los trabajadores cómo ejercer su labor, la toma de decisiones en los niveles jerárquicos, se aumentan los resultados de cada fase, los trabajadores nuevos se capacitan con facilidad, hay una reducción de desperdicio empresarial y aumentan los beneficios.

Se debe tener ciertas pautas al momento de elaborar los manuales, se deben tener en cuenta aspectos básicos para que dichos manuales cumplan con el propósito para el cual fueron creados. Aspectos que deben contar dichos manuales:

IMAGEN 3

ESTABLECIMIENTO DE UN PERFIL DE PUESTO

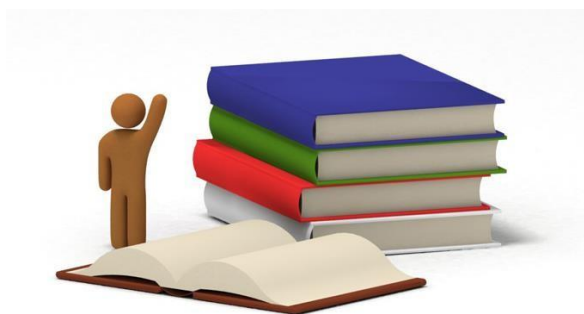
PERFIL DE PUESTO



Es el documento que detalla las exigencias y competencias que el candidato debe tener.

POLÍTICA

Son lineamientos, directrices, reglas, costumbres y normas que están relacionadas por un proceso la cual han sido autorizados.



Guía detallada que muestra cómo dos o más personas realizan un trabajo dentro de la organización.



Las políticas dentro de la empresa tienen por objetivo simplificar la burocracia administrativa, por ende ayudará a adquirir beneficios. Una política contribuye a que las funciones y los procesos de la empresa logren su finalidad.

Todas las empresas se basan en las políticas, indistintamente de que estén escritas o no.

Del mismo modo que el Manual de Normas y procedimientos, también es apropiado ejecutar una en cada área e incorporar un sistema organizacional de la empresa, ya que si contamos con uno solo, sería un documento muy complejo, aunque fuere una empresa pequeña.

Metodología para la elaboración de manuales administrativos

En estos manuales no hay reglamentos generales, solo existe lineamiento racional para su estructura, para ello se componen de la siguiente manera:

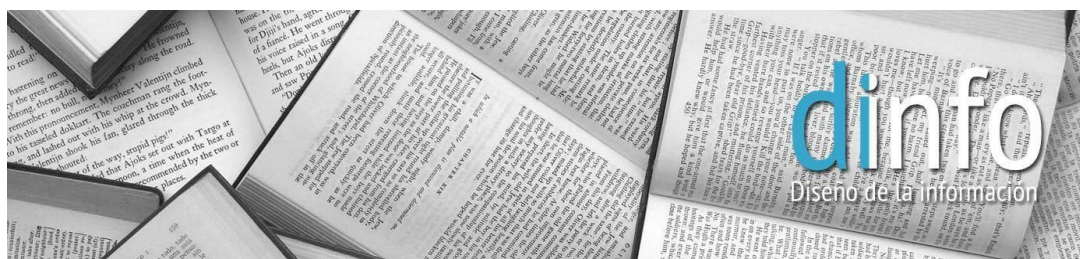


Recopilación de información

Tener presente el objetivo general y los objetivos específicos, y definir para quienes estará dirigido, los términos que serán utilizados dentro de él, además de aspectos técnicos .

Interpretación y diseño de la información

En este ciclo es necesario diseñar toda la información recopilada bajo los parámetros y las opiniones del personal delegado de realizarlo.



Elaboración del manual

Es la fase más simple, pero a la vez trabajoso de la metodología, con el propósito de obtener el informe terminado bajo los parámetros, por ende utilizan un lenguaje sencillo y comprensible para los socios y demás personal de la empresa.



Aprobación y actualización del manual



La aprobación de los Manuales es de gran importancia para una óptima utilización y a la vez fomentar la cultura dentro de la organización.

CAPACITACIÓN DEL PERSONAL

Toda empresa tendrá que determinar que discernimiento y destrezas requieran lograr los cooperantes que ocupan los cargos y que reglas deben requerir; una vez realizado el requerimiento, se procederá a elegir al personal. Durante el procedimiento de elección y la capacitación del personal se someterán en gran medida a elementos, por ejemplo: El análisis de los puestos, el plan de recursos humanos, la oferta y demanda, además de la calidad del mercado de trabajo.

La enseñanza tendrá que satisfacer en la finalidad y principios, personales, profesionales y laborales; ya que conformará dentro del crecimiento que conllevará a la organización.

La empresa tendrá beneficios al contar con las capacitaciones que se le brinde al personal, tendría un mejor discernimiento sobre los puestos de todas las áreas, por lo tanto elevará la moral de la fuerza del trabajo, asimismo, habrá una mejor relación entre los jefes y los trabajadores.

La capacitación contribuirá el crecimiento de nuevos líderes y administradores aumentando el rendimiento y calidad del trabajo; asimismo impulsará a conservar los costos bajos.

Etapas del proceso: capacitación y desarrollo

Hay gran variedad de capacitaciones, por ejemplo, los cursos tradicionales, el cual trata con opciones que implica la rotación en los puestos de trabajo, desarrollo de los procesos que se presenta por áreas, asignación de planes, debate de problemas y alternativas, roles, entre otros; ¿para qué hacer todo esto?.

Por medio de la preparación, se indaga para enriquecer los discernimientos, capacidades, actitudes y conductas de las personas que ocupan los cargos de cada área. Así se comienza por tener en cuenta lo descrito en la siguiente imagen:

IMAGEN 4

FASES DEL PROCESO DE CAPACITACIÓN Y DESARROLLO

Necesidad



Es el principio de la fase, admitir la necesidad de la organización de cada área.

Diseño de la instrucción

Se concentra los medios y métodos necesarios para llevar a cabo la capacitación y cumplir el objetivo del aprendizaje.



Validación

Cuenta con el objetivo de validar la capacitación mediante los participantes y garantizar el programa de capacitación.



Aplicación

Fase donde el trabajador aplica sus capacidades e impulsa con culminación lo enseñado.

Hoy en día la formación va más allá de la propia empresa; requiere el crecimiento indispensable para habitar a los involucrados, sea externo o interno sobre el uso de los bienes o servicios.

Esta medida facilitará obtener una expectativa más amplia, y emplear la diversidad de organizaciones.

Establecimiento de controles

La supervisión en nuestras instalaciones, es una labor fundamentalmente basada en técnicas y especialización con el fin de utilizar los factores que ejecutan en las técnicas de estudio:

Recurso humano, Materia Prima, Equipos, Maquinaria, Herramientas de dinero, y otros componentes que implica; puede ser directa o indirecta, en la cual no intervienen en la producción de bienes, servicios y productos realizados para la satisfacción del mercado.

La revisión está en constante observación, identificación, análisis de cada una de las áreas que llevan a cabo un determinado trabajo. Por lo tanto está incorporado un proceso de resumen de toda la información que se ha proyectado en el diseño para el éxito de las metas, garantizando los avances de todos los trabajos elaborados en equipos.

Pero qué sucede si en lo que se pretende supervisar, no se encuentra enmarcado de un marco debidamente establecido, como es el caso de la Empresa **INVERSIONES WARRIOR'S SAC**, como es de saber la supervisión no solo consiste en un proceso administrativo, sino también en brindar la información que será eficaz para estudiar la situación de la entidad, si los recursos se utilizan de manera correcta y garantizar que los trabajos se lleven de manera oportuna, por las personas

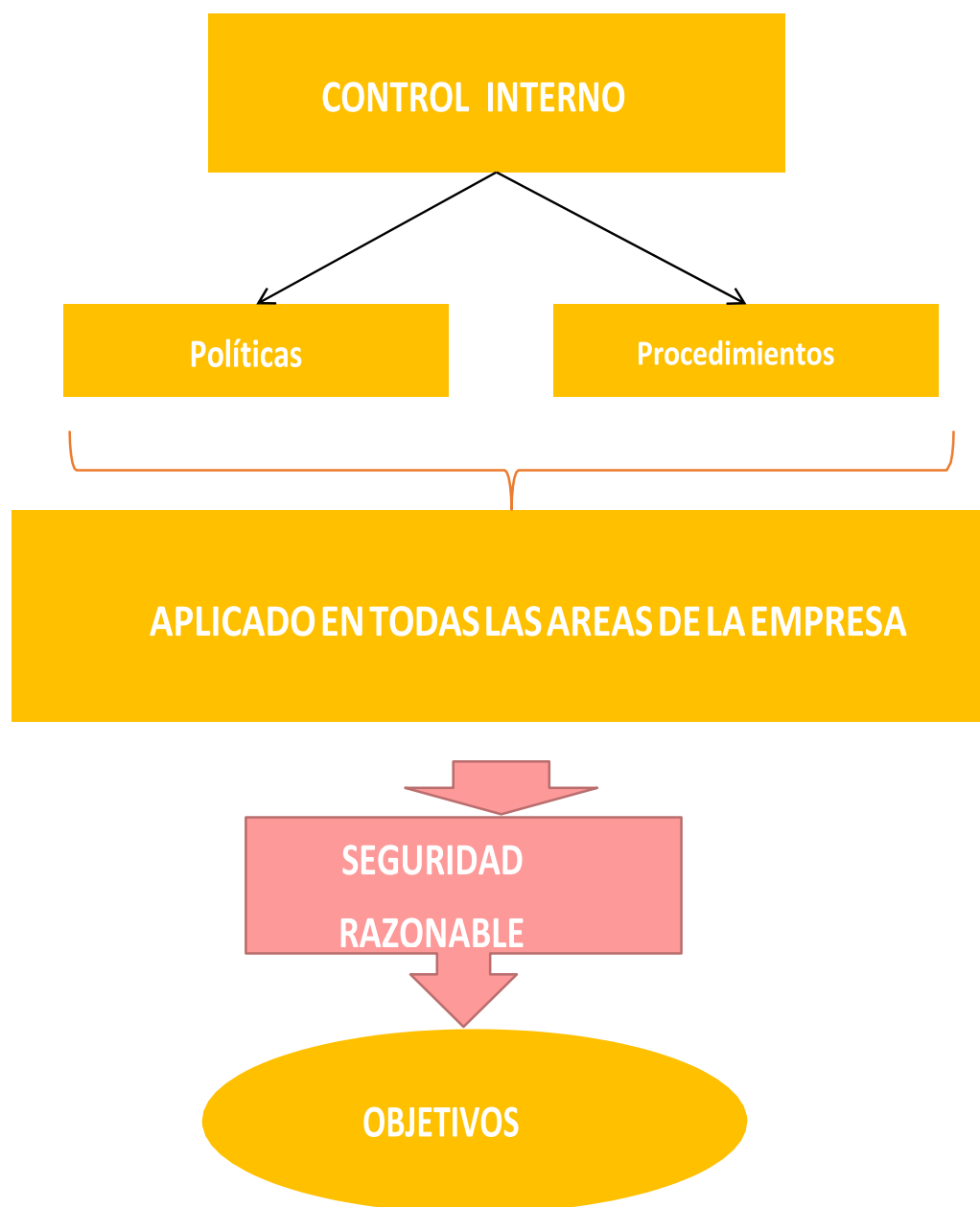
designadas responsables, con esto se concluye que dicha supervisión por más bien intencionada que sea, no se podrá tener claros los objetivos que se persiguen, traduciendo en proporcionar recursos y fines sin propósito alguno.

Después de implementar el Manual de Funciones y procedimientos, a partir de ello se podría aplicar las medidas necesarias para realizar una adecuada supervisión, estableciendo controles y medición del desempeño como complemento a la capacitación que el personal recibe como consecuencia de sus actividades laborales.

El control interno es el procedimiento que será elaborado por directivos, gerencia, demás trabajadores de la organización, la cual está proyectado para facilitar la estabilidad y objetivos:

- Efectividad y eficiencia en todas las operaciones.
- Confiabilidad en la emisión de asesoría financiera.
- Cumplimiento de las leyes, normas y regulaciones aplicables.

Además abarca la planificación de la entidad, procedimientos y medidas adoptadas dentro de ella para salvaguardar los recursos, verificar con exactitud y veracidad de su información financiera/ administrativa, impulsando la eficiencia en las acciones, estimular la observación de las políticas prescritas y lograr el cumplimiento de las metas, incluso los objetivos programados.

IMAGEN 5**CONTROL INTERNO**

Por conclusión se puede decir, que el sistema de gestión toma importancia en los últimos tiempos, a causa de varios problemas que se han suscitado por la ineficiencia del personal, para ello es indispensable que los socios asuman el compromiso, ya que todo ello asumían las organizaciones de las empresas.

Análisis Financiero y económico

Disciplina que determina la capacidad que tiene la empresa para originar beneficios, atender las obligaciones, evalúa su viabilidad futura y facilita tomar decisiones.

Tabla 3

ANÁLISIS VERTICAL DEL ACTIVO Y PASIVO CORRIENTE DEL AÑO 2016

ACTIVO CORRIENTE		%	PASIVO CORRIENTE		%
Caja y Bancos	187.138,79	6,63%	Sobregiros Bancarios	138,26	0,01%
Cuentas por Cobrar Comerciales Terceros	419.256,43	14,85%	Tributos por Pagar	25.955,45	1,11%
Cuentas por Cobrar Diversas Terceros	71.846,91	2,54%	Remuneraciones por Pagar	54.686,72	2,35%
Cuentas por Cobrar Diversas Relacionadas	4.089,60	0,14%	Cuentas por Pagar Comerciales	485.600,20	20,83%
Servicios y Otros Contratados por Anticipado	252.529,27	8,94%	Obligaciones Financieras Corto Plazo	1.300.614,24	55,78%
Mercaderías	966.502,83	34,23%	Cuentas por Pagar Diversas	464.655,98	19,93%
Repuestos	643.765,72	22,80%			
Suministros	278.595,67	9,87%			
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	2.823.725,22	100%	TOTAL PASIVO CORRIENTE	2.331.650,85	100%

La partida de existencias, repuestos y suministros en su conjunto representa casi el 67% del total del activo corriente, por consiguiente es la partida más significativa, las cuentas por cobrar comerciales solo es 14.85% del total, es decir, la empresa necesita vender sus existencias para poder generar la liquidez que necesita para subsistir operativamente.

En el lado de los pasivos, se tienen las obligaciones financieras a corto plazo con un 55.78% del total de pasivos corrientes, esta deuda viene desde años anteriores por la adquisición de existencias y financiando parte del activo fijo, siguiendo en

importancia las cuentas por pagar diversas con un 19.93% del total del pasivo corriente.

Tabla 4

**ANÁLISIS VERTICAL DEL ACTIVO, PASIVO NO CORRIENTE Y PATRIMONIO
DEL AÑO 2016**

ACTIVO NO CORRIENTE		%	PASIVO NO CORRIENTE/PATRIMONIO		%
Inmuebles, Maquinaria y Equipo	4.997.541,95		PASIVO NO CORRIENTE		
Depreciación, Amortización Acumulados	-		Cuentas por Pagar Accionistas L/P	1.325.943,81	36,04%
	1.810.675,11			-----	
ACTIVO FIJO NETO	3.186.866,84	100,00%	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	1.325.943,81	
			Capital	2.112.328,55	57,42%
			Reservas	14.157,00	0,38%
			Resultados Acumulados	64.729,23	1,76%
			RESULTADO DEL EJERCICIO	161.782,62	
			PASIVO NO CORRIENTE Y PATRIMONIO		
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	3.186.866,84	100%		3.678.941,21	100%

Por otro lado, en la parte no corriente, el capital representa el 57.42% del total del activo, seguido de las cuentas por pagar a accionistas el cual asciende a 36.04% con relación al total de pasivo no corriente y patrimonio.

Asimismo, veremos la comparación de los ratios de liquidez, endeudamiento y rentabilidad, el cual nos mostrará los índices de comparación según la naturaleza de cada ratio, por lo tanto se verá el cambio comparativo de los principales ratios de liquidez, de manera que nos ayude o nos dé como referencia para poder determinar cómo influye la gestión de las cobranzas en la liquidez.

En el estudio de los ratios, haremos hincapié en tres años consecutivos para reflejar el cambio sufrido después de implementar las recomendaciones seguidas por los dueños sobre la optimización de las gestiones operativas relacionadas con la cartera de clientes.

Tabla 5

ANÁLISIS DE LIQUIDEZ, ESTABILIDAD Y RENTABILIDAD DE LOS AÑOS 2014-2015 Y 2016

RAZONES FINANCIERAS			
LIQUIDEZ	2014	2015	2016
Razón corriente	1,02	1,28	1,21
Razón ácida	0,26	0,31	0,29
Razón defensiva	0,07	0,07	0,08
Capital de trabajo	46.697	648.514	492.074
ESTABILIDAD	2014	2015	2016
Apalancamiento	65,29%	63,87%	60,85%
RENTABILIDAD	2014	2015	2016
Utilidad bruta	79,87%	92,44%	92,62%
Utilidad operativa	7,80%	1,90%	12,50%
Utilidad neta	4,26%	1,48%	8,80%

Ratios de liquidez

Como observamos en cada resultado, las existencias representan en todos casos un importe de gran importancia dentro de los activos corrientes, la empresa necesita vender dichas existencias para poder mantener su ciclo operativo, pues, si las prestaciones de servicios en algunos años fluctúan, estas están condicionados a los cambios en el mercado y la empresa ha sabido colocar sus servicios, como sabemos aquellas existencias son parte fundamental para realizar sus servicios y contar con los materiales necesarios y adecuados para solventar las necesidades y/o requerimiento de sus clientes.

Ratios de estabilidad

Como se observa, su nivel de endeudamiento ha ido mejorando, con relación a años anteriores, que pueden ser fruto de la aplicación de la adecuada gestión de cobranza lo que se transmite en un mayor nivel de liquidez proveniente de los cambios en la gestión, pues al establecer adecuadamente sus procedimientos, cada venta significará que se estén llevando adecuadamente cada actividad con relación al cumplimiento de los objetivos de la empresa.

Ratios de rentabilidad

Según los resultados, estos ratios representan una mejoría sustancial con relación a años anteriores, pues, al mejorar los procesos en las distintas áreas, se ve reflejado en mejores ventas, manejo eficiente de los costos y gastos Por lo tanto, si una empresa desea adquirir respuestas aceptables, deberá tomar en cuenta las opiniones de todos los trabajadores, a un propósito común, que conlleve al desarrollo económico y financiero.

CONCLUSIONES

1. No cuenta con manuales administrativos, no se logra comunicar y focalizar la conducta de cada integrante, quebrando los principios del desempeño y rumbo a la acción que deberían cumplirse con los objetivos enfocados.
2. No desarrollan capacitaciones que son elementos necesarios para el cumplimiento de las metas que da referencia a las habilidades, actitudes y el crecimiento laboral y profesional en los empleados y ejecutivos, aprobará que su desempeño sea eficiente y de calidad, logrando así el buen manejo de las cobranzas.
3. No tienen persona con el liderazgo y compromiso de orientar al grupo humano, debe entender el comportamiento, desarrollar las habilidades y talento de sus colaboradores, Por ello, el líder debe poseer habilidades para lograr las metas, diseñar plan de acción y tomar decisiones firmes.
4. No cuentan con un control interno, por ello ha sido necesario que miembros del consejo se encarguen de las obligaciones que hasta ahora se habían dejado en manos de cada área.
5. No cuenta con una buena gestión de las cuentas por cobrar que favorecería notablemente la posición económica y financiera.

RECOMENDACIONES

1. Tener un Manual de política y procedimiento para el eficiente y eficaz manejo de los procesos en los cobros y en la orientación al personal para cumplir con los objetivos trazados.
2. Capacitar y medir el rendimiento de los empleados en el desarrollo de las tareas y actividades. Es importante que cuenten con programas de capacitación que brinden numerosos beneficios, tanto en la eficiencia y eficacia de las operaciones.
3. Contar con un control de las habilidades del personal y generar la capacidad de otorgar un ambiente motivador para sus colaboradores. Para obtener resultados favorables se requiere planificar, disponer, liderar, ejecutar y retroalimentar continuamente a todos los empleados.
4. Contar con un buen sistema de control interno en la organización, pues, incorporarlo resulta útil, ya que nos permite valorar la eficiencia y la productividad al momento de introducir, de ello dependen el mantenerse en el mercado.
5. Establecer una gestión de cuentas por cobrar, la cual ayudará a optimizar y formalizar notablemente la posición económica y financiera de la empresa, con la ayuda del manual mejorará la responsabilidad y/o cumplimiento en las labores dentro de las áreas y/o departamentos, además del planeamiento estratégico en general.

REFERENCIA

Asociacionafpcompe. (2017). ¿Quién supervisa el Sistema Privado de Pensiones?

Fecha de consulta: 04 de enero del 2017 Recuperado de
<https://www.asociacionafp.>

Belaunde, Gregorio (2012). Riesgos de liquidez, de Gestionpe. Fecha de consulta: 04

de enero del 2017 Recuperado de
<http://blogs.gestion.pe/riesgosfinancieros/2012/10/el-riesgo-de-liquidez.html>

Caballero Bustamante (s.f.) Interpretación de los Ratios de Liquidez y Rentabilidad de la Empresa. Fecha de consulta: 05 de enero del 2017 Recuperadode

http://www.caballeroibustamante.com.pe/plantilla/lab/Liquidez_y_Rentabilidad.pdf

Chambi Zambrana, Gloria. (2007). Cuentas por cobrar. Contabilidad general. De

Mailxmail.com. Fecha de consulta: 05 de enero del 2017 Recuperado de
http://www.mailxmail.com/cuentas-cobrar-contabilidad-general_h.com.pe/que-es-una-afp/sistema-privado-de-pensiones/¿quien-supervisa-el-sistema-privado-de-pensiones/

Definición de. (s.f.). Cuentas por cobrar. De Definición de. Fecha de consulta: 07 de enero del 2017 Recuperado de <http://definición.de/cuentas-por-cobrar/>

Entrepreneur. (2010). Las claves del Confirming. Fecha de consulta: 07 de enero del 2017 Recuperado de <https://www.entrepreneur.com/article/263652>

Fernandez, N., Petit, A.. Procedimientos de control interno de las cuentas por cobrar en las empresas de construcción de la industria petrolera. Caso: Municipio Maracaibo. Coeptum, Venezuela, 1, Sep. 2010. Fecha de consulta: 07 de enero del 2017 Recuperado de <http://publicaciones.urbe.edu/index.php/coeptum/article/view/238/588>

García, Vilma (2017). ¿Qué es la liquidez? De Coyuntura económica. Fecha de consulta: 10 de enero del 2017 Recuperado de <https://coyunturaeconomica.com/finanzas/liquidez>

Inversion-es (s.f.). Factura. De: Inversion-es: la enciclopedia de las inversiones. Fecha de consulta: 10 de enero del 2017 Recuperado de <http://www.inversion-es.com/factura.html>

Leandro, Gabriel. (2017). Introducción a la Gestión del Riesgo de Liquidez. De aula de Economía. Fecha de consulta: 12 de enero del 2017 Recuperado de <http://www.auladeeconomia.com/articulosot-29.htm>

León Ávila, N., Chacin, L.. Políticas de las cuentas por cobrar en las empresas de servicios contables. Caso: Municipio Maracaibo. Coeptum, Venezuela, 3, oct. 2011. Fecha de consulta: 12 de enero del 2017 Recuperado de <http://publicaciones.urbe.edu/index.php/coeptum/article/view/1129>

Leyton, María Alejandra. (2013). Gestión de las cuentas por cobrar. [presentación de Prezi.com] Fecha de consulta: 14 de enero del 2017 Recuperado de <https://prezi.com/1fiir1av5o1m/gestion-de-las-cuentas-por-cobrar/>

Nunes, Paulo (2015). Liquidez. Knoownet. Fecha de consulta: 14 de enero del 2017 Recuperado de <http://www.old.knoow.net/es/cieeconcom/economia/liquidez.htm>

Legis Perú. (2011). SBS norma el control de cuentas por cobrar y pagar a reaseguradores y coaseguradores. Fecha de consulta: 14 de enero del 2017 Recuperado de http://www.legis.com.pe/BancoConocimiento/N/noticias_26102011_r_10839-2011-sbs/noticias_26102011_r_10839-2011-sbs.asp?Miga=1

Qué es lo que hace la Unidad de Inteligencia Financiera y por qué es importante (2016). RPP Noticias. Fecha de consulta: 14 de enero del 2017 Recuperado de <http://rpp.pe/politica/congreso/que-es-lo-que-hace-la-unidad-de-inteligencia-financiera-y-por-que-es-importante-noticia-996772>

Ejecutivo oficializa decreto legislativo para fortalecer la UIF (2016). Peru 21. Fecha de consulta: 15 de enero del 2017 Recuperado de <http://peru21.pe/economia/uif-ejecutivo-oficializa-decreto-legislativo-fortalecerla-22633>

APENDICE A

INVERSIONES WARRIOR'S S.A.C. R.U.C 20511422508

BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DE 2014

* SOLES *

ACTIVO		PASIVO	
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
Caja y Bancos	204,328.91	Tributos por Pagar	9,531.09
Cuentas por Cobrar Comerciales Terceros	440,692.07	Remuneraciones por Pagar	24,788.28
Cuentas por Cobrar Accionistas y Personal	32,761.90	Cuentas por Pagar Comerciales	127,735.91
Cuentas por Cobrar Diversas Terceros	118,717.59	Obligaciones Financieras Corto Plazo	2,521,753.41
Servicios y Otros Contratados por Anticipado	267,568.56	Cuentas por Pagar Diversas	404,891.64
Mercaderías	992,003.16		
Repuestos	743,075.83	TOTAL PASIVO CORRIENTE	3,088,700.33
Suministros	336,266.82		
Activo Diferido	-17.83	PASIVO NO CORRIENTE	
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	3,135,397.01	Obligaciones Financieras Largo Plazo	0.00
		Cuentas por Pagar Accionistas Largo Plazo	760,325.72
ACTIVO FIJO NETO		TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	760,325.72
Inmuebles, Maquinaria y Equipo	4,123,844.51		
Depreciación, Amortización Acumulados	-1,364,413.24	PATRIMONIO	
ACTIVO FIJO NETO	2,759,431.27	Capital	1,932,610.00
		Resultados Acumulados	11,623.47
		RESULTADO DEL EJERCICIO TOTAL	101,568.76
		PATRIMONIO	2,045,802.23
TOTAL ACTIVO	5,894,828.28	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	5,894,828.28

APENDICE B

INVERSIONES WARRIOR'S S.A.C. R.U.C. 20511422508

ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS AL 31 DE DICIEMBRE DE 2014

* SOLES *

VENTAS:

Ventas	696,644.61
Ventas Servicios	1,684,945.73
Descuentos, rebajas y bonificaciones	<u>0.00</u>
Ventas netas	2,381,590.34

COSTO DE VENTAS:

Costo de Ventas	<u>-479,527.00</u>
Total costo de ventas	-479,527.00

UTILIDAD BRUTA

1,902,063.34

Gastos Operativos	-1,139,463.53
Gastos Administrativos	-220,792.55
Gastos de Ventas	-105,026.90
Gastos Financieros	<u>-251,047.97</u>

UTILIDAD DE OPERACION

185,732.39

Ingresos financieros	54,493.04
Otros ingresos	3,444.37
Otros Egresos	0.00
Diferencia de Cambio	-142,101.04
Resultado por Exposición a Inflación	<u>0.00</u>

RESULTADO ANTES DE IMPTO RENTA

101,568.76

Impuesto a la renta	<u>0.00</u>
---------------------	-------------

RESULTADO DEL EJERCICIO

101,568.76

APENDICE C

INVERSIONES WARRIOR'S S.A.C. R.U.C 20511422508

BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DE 2015

* SOLES *

ACTIVO		PASIVO	
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
Caja y Bancos	167,138.79	Sobregiros Bancarios	138.26
Cuentas por Cobrar Comerciales Terceros	449,256.43	Tributos por Pagar	25,955.45
Cuentas por Cobrar Diversas Terceros	78,846.91	Remuneraciones por Pagar	56,686.72
Cuentas por Cobrar Diversas Relacionadas	4,089.60	Cuentas por Pagar Comerciales	441,361.01
Servicios y Otros Contratados por Anticipado	252,529.27	Obligaciones Financieras Corto Plazo	1,305,614.24
Mercaderías	966,502.83	Cuentas por Pagar Diversas	462,455.98
Repuestos	743,765.72		
Suministros	278,595.67	TOTAL PASIVO CORRIENTE	2,292,211.66
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	2,940,725.22	PASIVO NO CORRIENTE	
		Cuentas por Pagar Accionistas Largo Plazo	1,346,983.81
ACTIVO FIJO NETO		TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	1,346,983.81
Inmuebles, Maquinaria y Equipo	4,497,541.95		
Depreciación, Amortización Acumulados	-1,740,675.11	PATRIMONIO	
		Capital	1,932,610.00
ACTIVO FIJO NETO	2,756,866.84	Reservas	10,157.00
		Resultados Acumulados	64,729.23
		RESULTADO DEL EJERCICIO	50,900.36
		TOTAL PATRIMONIO	2,058,396.59
TOTAL ACTIVO	5,697,592.06	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	5,697,592.06

APENDICE D

INVERSIONES WARRIOR´S S.A.C. R.U.C. 20511422508

ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS AL 31 DE DICIEMBRE DE 2015

* SOLES *

VENTAS:

Ventas	225,580.53
Ventas Servicios	1,580,732.16
Descuentos, rebajas y bonificaciones	<u>0.00</u>
Ventas netas	1,806,312.69

COSTO DE VENTAS:

Costo de Ventas	<u>-136,500.32</u>
Total costo de ventas	-136,500.32

UTILIDAD BRUTA

1,669,812.37

Gastos Operativos	-1,209,853.48
Gastos Administrativos	-218,180.90
Gastos de Ventas	-79,330.27
Gastos Financieros	<u>-128,211.99</u>

UTILIDAD DE OPERACION

34,235.73

Ingresos financieros	26,863.98
Otros ingresos	109,074.87
Otros Egresos	0.00
Diferencia de Cambio	-119,274.22
Resultado por Exposición a Inflación	<u>0.00</u>

RESULTADO ANTES DE IMPTO RENTA

50,900.36

Impuesto a la renta	<u>-24,095.00</u>
---------------------	-------------------

RESULTADO DEL EJERCICIO

26,805.36

APENDICE E

INVERSIONES WARRIOR'S S.A.C.
R.U.C 20511422508
BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DE 2016
• SOLES •

ACTIVO		PASIVO	
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
Caja y Bancos	187,138.79	Sobregiros Bancarios	138.26
Cuentas por Cobrar Comerciales Terceros	419,256.43	Tributos por Pagar	25,955.45
Cuentas por Cobrar Diversas Terceros	71,846.91	Remuneraciones por Pagar	54,686.72
Cuentas por Cobrar Diversas Relacionados	4,089.60	Cuentas por Pagar Comerciales	485,600.20
Servicios y Otros Contratados por Anticip	252,529.27	Obligaciones Financieras Corto Plazo	1,300,614.24
Mercaderías	966,502.83	Cuentas por Pagar Diversas	464,655.98
Repuestos	643,765.72		
Suministros	278,595.67	TOTAL PASIVO CORRIENTE	2,331,650.85
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	2,823,725.22	PASIVO NO CORRIENTE	
ACTIVO FIJO NETO		Cuentas por Pagar Accionistas Largo P	1,325,943.81
Inmuebles, Maquinaria y Equipo	4,997,541.95	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	1,325,943.81
Depreciación, Amortización Acumulados	-1,810,675.11		
		PATRIMONIO	
ACTIVO FIJO NETO	3,186,866.84	Capital	2,112,328.55
		Reservas	14,157.00
		Resultados Acumulados	64,729.23
		RESULTADO DEL EJERCICIO	161,782.62
		TOTAL PATRIMONIO	2,352,997.40
TOTAL ACTIVO	6,010,592.06	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	6,010,592.06

APENDICE F

INVERSIONES WARRIOR'S S.A.C.

R.U.C. 20511422508

ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS AL 31 DE DICIEMBRE DE 2016

• SOLES •

VENTAS:

Ventas	227,560.20
Ventas Servicios	1,610,230.10
Descuentos, rebajas y bonificaciones	0.00
Ventas netas	<u>1,837,790.30</u>

COSTO DE VENTAS:

Costo de Ventas	-135,625.32
Total costo de ventas	<u>-135,625.32</u>

UTILIDAD BRUTA

1,702,164.98

Gastos Operativos	-1,012,000.00
Gastos Administrativos	-256,230.00
Gastos de Ventas	-78,562.32
Gastos Financieros	-125,652.56

UTILIDAD DE OPERACION

229,720.10

Ingresos financieros	28,652.00
Otros ingresos	85,600.20
Otros Egresos	0.00
Diferencia de Cambio	-119,274.22
Resultado por Exposicion a Inflacion	0.00

RESULTADO ANTES DE IMPTO RENTA

224,698.08

Impuesto a la renta

-62,915.46

RESULTADO DEL EJERCICIO

161,782.62

APENDICE G

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA INVERSIONES WARRIOR'S S.A.C (CUADRO COMPRATIVO 2016-2017)

	<u>2017</u>	<u>2016</u>		<u>2017</u>	<u>2016</u>
ACTIVO			PASIVO		
ACTIVO CORRIENTE			PASIVO CORRIENTE		
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	355,319.55	187,138.79	Sobregiros y Prestamos Bancarios	66,354.38	138.26
Cuentas por Cobrar Comerciales	372,235.85	419,256.43	Tributos por Pagar	66,281.97	25,955.45
Cuentas por Cobrar Diversas	71,412.65	71,846.91	Cuentas por Pagar Relacionadas	9,133.97	
Gastos Pagados Por Anticipo	238,771.58	252,529.27	Remuneraciones por Pagar	37,747.79	54,686.72
Existencias	1,208,057.34	966,502.83	Cuentas por Pagar Comerciales	1,063,665.29	485,600.20
Suministros Envases y Embalaje	263,614.85	278,595.67	Ctas. Por Pagar a Accionistas	798,669.88	
Cuentas por cobrar diversas-Relacionadas	-	4,089.60	Obligaciones Financieras	609,969.50	1,300,614.24
Repuestos	1,402,800.88	643,765.72	Cuentas por Pagar Diversas	1,043,821.98	464,655.98
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	3,912,212.70	2,823,725.22	TOTAL PASIVO CORRIENTE	3,695,644.76	2,331,650.85
ACTIVO NO CORRIENTE			PASIVO NO CORRIENTE		
Inmuebles, Maquinaria y Equipo	4,402,797.38	4,997,541.95	Cuentas por pagar diversas Relacionadas	267,507.80	1325943.81
Intangibles	8,973.42		TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	267,507.80	1,325,943.81
Activo Diferido	727.00				
Depreciacion	-2,258,727.18	-1810675.11	PATRIMONIO		
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	2,153,770.62	3,186,866.84	Capital Social	1,932,610.00	2,112,328.55
			Capital Adicional	-	
			Reservas	12,837.53	14,157.00
			Resultados Acumulados	45,697.85	64,729.23
			Resultados del Ejercicio	111,685.38	161,782.62
			TOTAL PATRIMONIO	2,102,830.76	2,352,997.40
TOTAL ACTIVO	6,065,983.32	6,010,592.06	TOTAL ACTIVO	6,065,983.32	6,010,592.06

Interpretación:

El presente cuadro muestra un mejoramiento en las cuentas por cobrar comerciales como diversas, por ende está dando resultado las alternativas de solución ya mencionadas, ya que la empresa ha implementado un manual de procedimiento, a los trabajadores se le está capacitando, a su vez hay una buena comunicación entre las demás áreas, todo ello se puede ver reflejado en los estados financieros del 2016-2017, viendo un incremento en la liquidez (efectivo y equivalente de efectivo).